

学生募集ワークショップ型研修

4つのステップで成果につながる研修です。

Step 1 | インプット | 講義を通して正しいセオリーを学びます。

Step 2 | ワーク | 自学を題材にしたワークを通し理解を深めます。

Step 3 | 宿題 | 宿題を通して、学んだことをアウトプットします。

Step 4 | アウトプット | コンサルタントの講評で成果物を実践レベルへ



学生募集マーケティングの基礎知識から、Webや、オープンキャンパスなど学生募集を展開するうえで必須の施策まで、全4回の研修が総合的にカバーします。点ではなく線で募集を展開することが可能になり各施策同士の相乗効果が期待できます。

所要時間

4 時間× 4 コマ

概要

目的

学生募集の基本をマスターし、自学の募集戦略について、主体的に考え取り組み、学習募集の成果を上げることを目指します。

研修の構成

1コマめ | 学生募集マーケティング

学生募集マーケティングの概念

マーケティングの定義/進学先選択の実態

最新のマーケティングと学生募集

ポジショニング構築ワークショップ

競争に勝つ強みを築きあげる

プロモーション戦略

学校の入試広報戦略とは

AIDMAの出願導線による入試広報戦略

入試広報の重点戦略

出願導線の目標化

メディア戦略・ツール戦略のパラダイムシフト

プランニング戦略

入試広報を成功させるPDCAサイクル

入試広報の戦略的プランニング

出願導線の目標化のセオリー

【ワーク】自学にあった目標設定

レポート戦略の方程式

宿題 | 自学のURIを構築する

研修で取り上げたフレームワークを用いて自学のURIを構築します

2コマめ | Webマーケティング

学校におけるメディア戦略

大学におけるメディア戦略の変化

Web戦略

Web戦略の基本/Web用語の確認

Web戦略構築法/Webの目標設定

コンバージョンセオリー/ペルソナマーケティング

ペルソナ設定

入試広報のWeb戦略

入試広報の3大Web戦略

-SEM (SEO) /LPO/EFO

Web上でのプロモーションとセオリー

最新のWeb戦略

貴学HP考察

【ワーク】高校生はHPへたどりつけるか

貴学主要ページの分析結果解説

宿題 | LPの骨子を作る

構築したURIが志願者に伝わるようなランディングページの設計図を作ります。

3コマめ | オープンキャンパス

オープンキャンパスの基本戦略

【ワーク】オープンキャンパスの目的化

オープンキャンパス戦略のPDCAサイクル

来校目標と施策

実績を上げるオープンキャンパス戦略

体系的な施策と全学体制

体系的なオープンキャンパス戦略

全学体制のマーケティング

オープンキャンパス設計法

成功の三原則/基本設計

構成・演出・オペレーション

オープンキャンパス以降の基本戦略

主な障害要因の解決案/解決提示方法

来校者リストの活用

魅せるプレゼン ～自学のより魅力的に伝える方法～

シナリオ策定、ゴールの設定、全体構成、作りこみ

テクニック

宿題 | 来校者管理表を作る

来校した志願者を出願につなげるための管理表を作成します。

4コマめ | 実績レビュー目標設定

入試広報レビューの視点

AIDMAの出願導線による入試広報戦略

入試広報活動を成功させるPDCAサイクル

出願導線分析法

出願導線の目標化のセオリー

戦略目標の方程式

実績数値レビュー

全体レビュー実績レビュー

資料請求者レビュー

OC参加者レビュー

出願者レビュー

【ワーク】分析から導く自学学生募集の問題点

研修総まとめ

目標設定

達成するための施策について